

 **DriveNow**

Carsharing by  

Stati Generali Green Economy – Rimini 6 novembre 2018
IL CASO DRIVENOW



IL CAR-SHARING DEL GRUPPO BMW

UN PROGETTO INTERNAZIONALE



> 1 Milione

Clienti in Europa



13

Città europee



6.250

Veicoli



20%

Vetture elettriche



> 15.000

Auto private sostituite



LE VETTURE DRIVENOW A MILANO

MIX DI AUTO A COMBUSTIONE ED ELETTRICHE



BMW i3 (REx)



BMW Serie 2 Cabrio



BMW Serie 1



BMW Active Tourer



MINI Cooper Cabrio



MINI Clubman



MINI 5 Porte



MINI 3 Porte



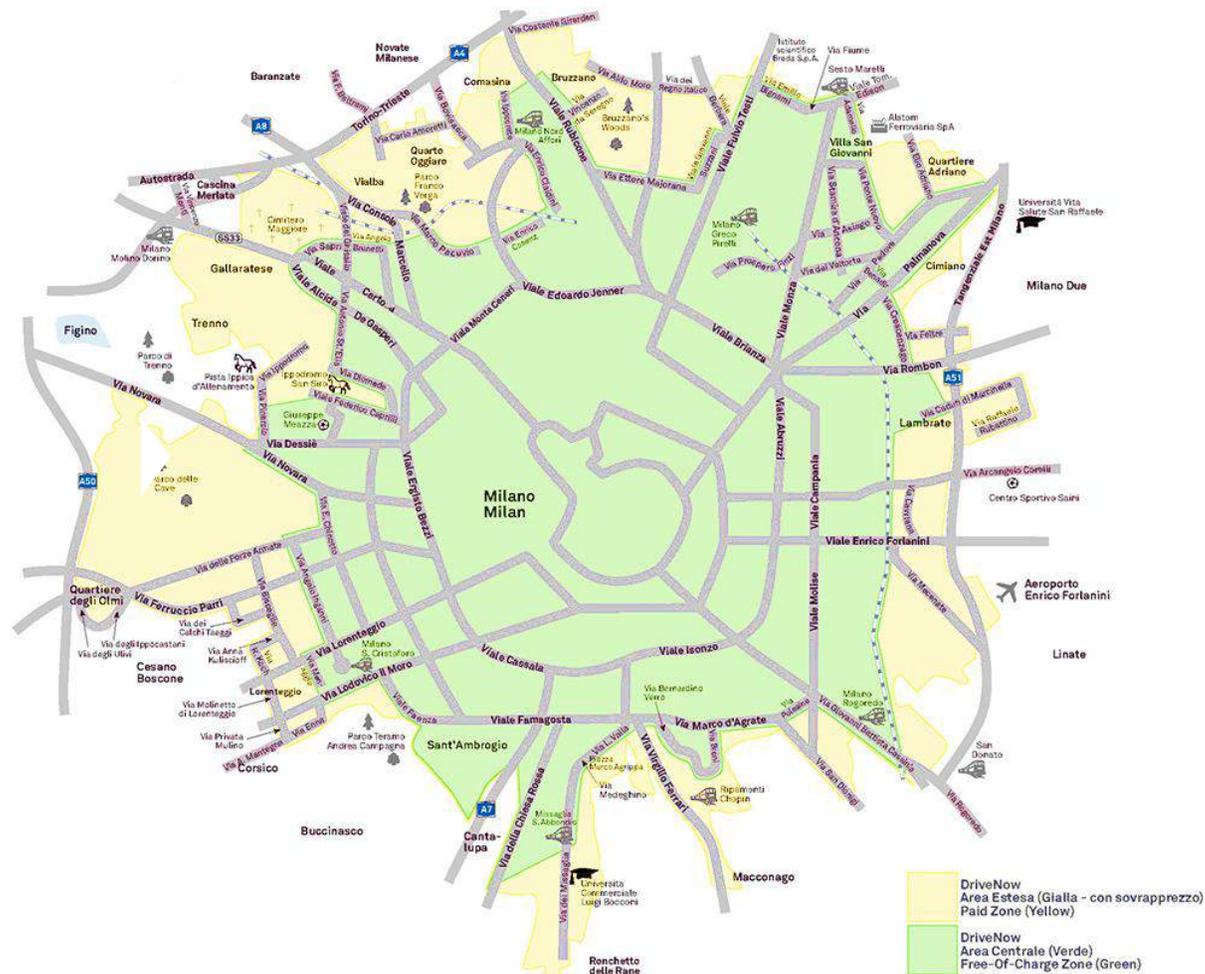
AREA OPERATIVA DRIVENOW

MILANO



DRIVENOW A MILANO

- Area operativa di 126 km²
- Viaggi dentro e fuori la città di Milano
- Parcheggio gratuito in tutta l'area operativa
- Area interna di 78 km² dove la domanda è più alta
- Presa e rilascio vetture a Linate (Parcheggio P3)



DRIVENOW OFFRE VETTURE ELETTRICHE IN 13 CITTÀ

FATTORE CHIAVE PER LO SVILUPPO DELLA MOBILITÀ ELETTRICA



> 2 Milioni

noleggj con auto elettriche



> 20 Milioni

km Percorsi con auto elettriche



> 3.500 t

CO2 risparmiato



+ 1.000

vetture elettriche



> 400 K

primo contatto con
elettromobilità



STRATEGIA DI ESPANSIONE DELLA FLOTTA ELETTRICA

L'IMPORTANZA DELL'ALLEANZA TRA OPERATORE E REGOLATORE



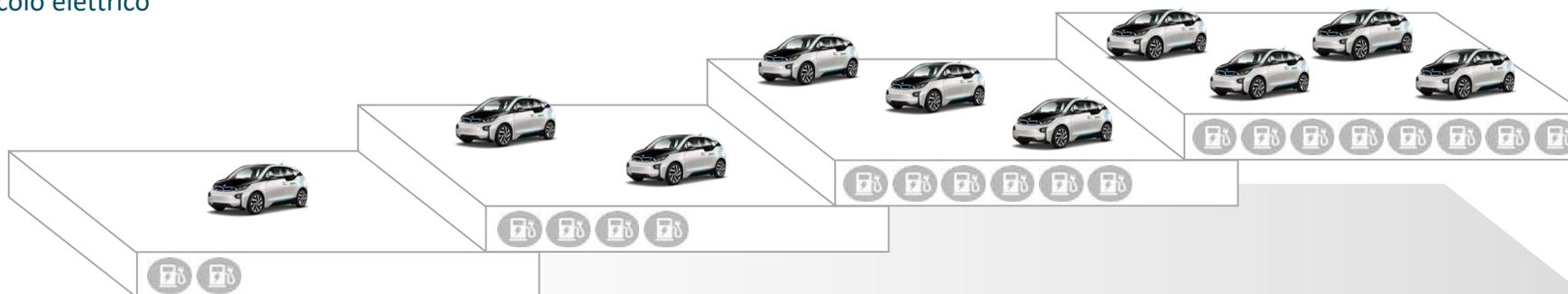
Fase 1

Fase 2

Fase 3

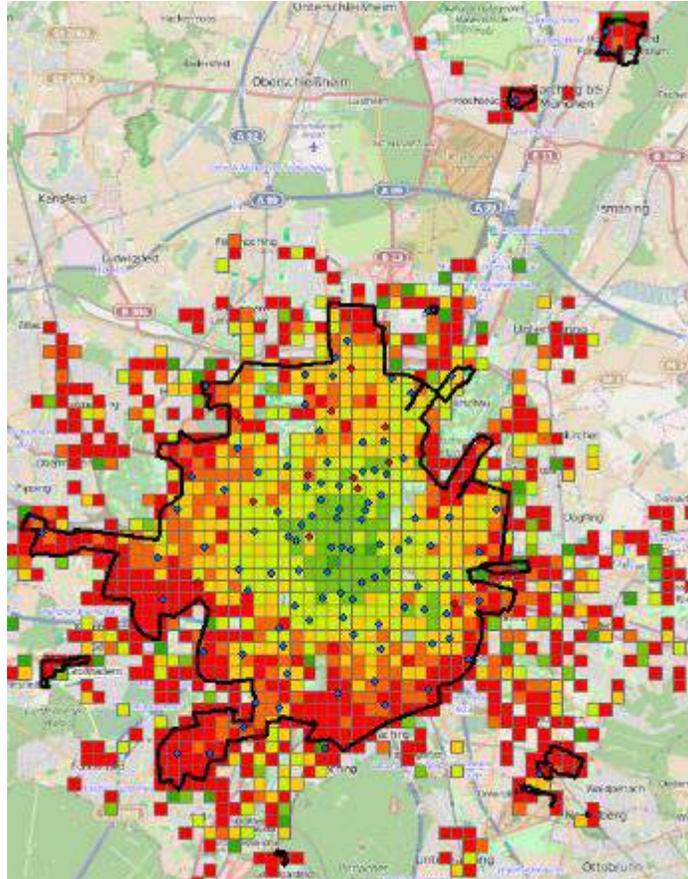
Fase 4

- DriveNow inizia ad operare con un numero di vetture elettriche pari al 10 - 20% della sua flotta presente nella città (solitamente circa 20 - 50 auto)
- Il numero esatto di auto dipende dal numero di colonnine del network di ricarica già esistente nella città
- Come regola generale, sono necessarie circa 1,5 - 2 colonnine per veicolo elettrico
- DriveNow condivide i dati con la città al fine di determinare i luoghi ideali per il posizionamento di nuove colonnine
- La città installa colonnine di ricarica in questi luoghi sulla base dell'effettiva domanda
- DriveNow aumenta il numero di vetture elettriche in maniera proporzionale (es. 30%)
- Non appena l'utilizzo delle colonnine aumenta, DriveNow condivide nuovamente i dati con la città
- La città installa nuove colonnine nei luoghi indicati in base alla domanda
- DriveNow aumenta il numero di vetture elettriche in maniera proporzionale (es. 60%)
- DriveNow condivide ulteriori dati
- La città installa altre colonnine di ricarica nei punti indicati in base alla domanda
- In fine, DriveNow gestirà una flotta composta principalmente o esclusivamente da vetture elettriche



SCAMBIO DI INFORMAZIONI CON IL COMUNE

DATI SULLA FREQUENZA DI UTILIZZI E SULLA POSIZIONE DELLE AUTO



Analisi dei dati di inizio e fine noleggio delle vetture DriveNow

- ✓ **Acquisizione e analisi dei dati DriveNow**
Domanda auto (inizio e fine noleggio) e hot spots
- ✓ **Indicazioni per il posizionamento ideale delle colonnine**
I dati mostrano le zone dove i noleggi vengono iniziati o conclusi maggiormente
- ✓ **Investimenti mirati per colonnine a ricarica veloce**
I dati permettono di sfruttare in modo efficiente gli investimenti
- ✓ **Rilevazioni sulla mobilità elettrica**
Nuove zone per l'installazione di colonnine sulla base dei dati DriveNow

BEST PRACTISE

BERLINO: ESPANSIONE DELLA MOBILITÀ ELETTRICA



SVILUPPO DELLE INFRASTRUTTURE DI RICARICA A BERLINO

Prima
dell'estate 2016

Dopo
l'estate 2016



Punti di
ricarica

120

250

Ricariche
effettuate da
clienti

1/3 di tutte le
ricariche

2/3 di tutte le
ricariche

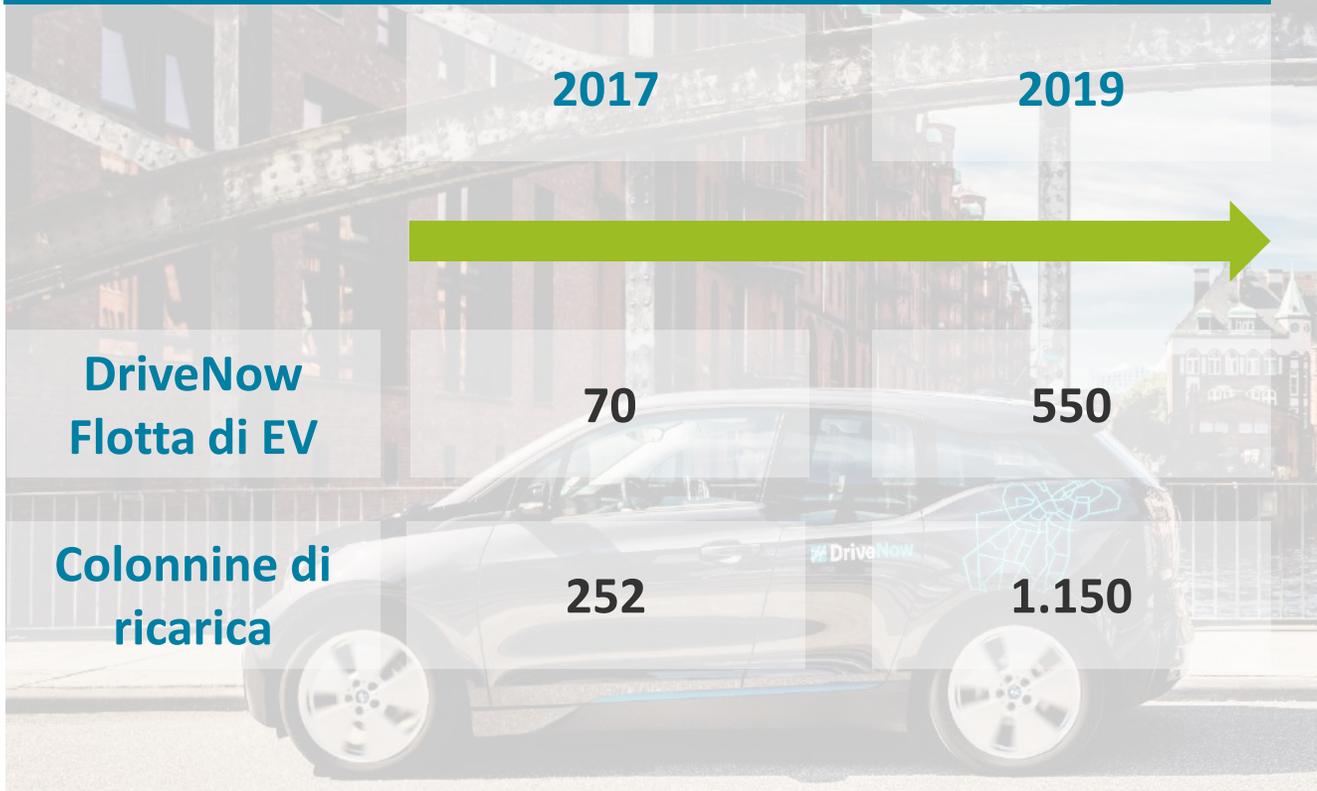


BEST PRACTISE

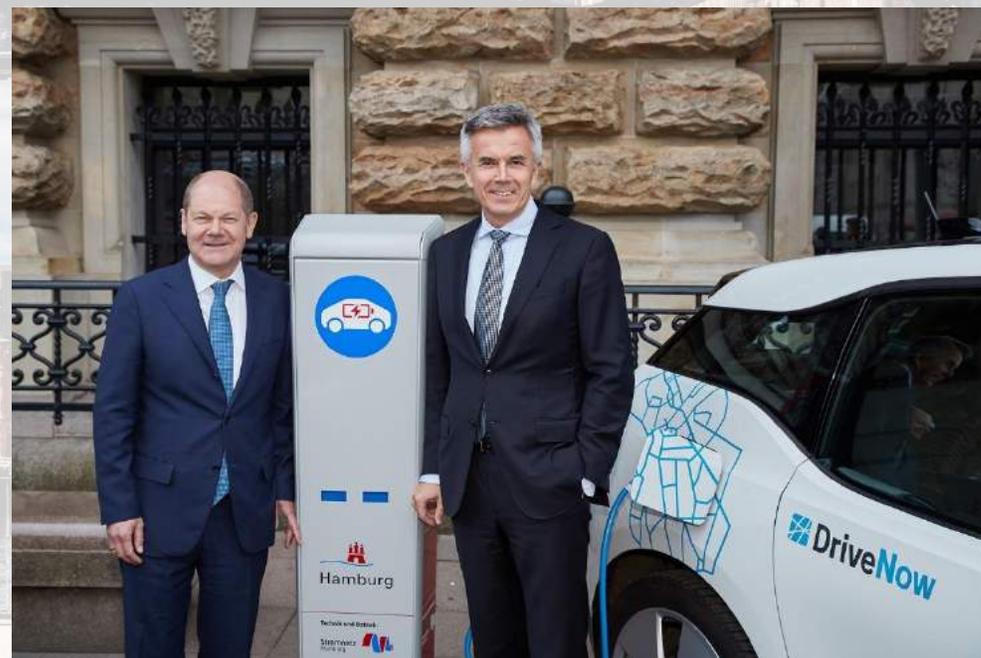
AMBURGO: ESPANSIONE DELLA MOBILITÀ ELETTRICA



SVILUPPO DELLE INFRASTRUTTURE DI RICARICA AD AMBURGO



OLAF SCHOLZ (SINDACO - AMBURGO) / PETER SCHWARZENBAUER (BMW)



IL PROGETTO BMW I3 DRIVENOW A MILANO

HIGHLIGHTS



 16/01/2017: vengono aggiunte alla flotta 20 BMW i3 REx



COPERTURA P.R.

- 42 articoli nella prima settimana dopo l'inserimento in flotta

ONLINE AWARENESS

- 43.000.000 impression e 65.000 click in una settimana

> 17.000 UTILIZZATORI UNICI * 16.01.17 – 30.04.18

- 90% dei quali hanno guidato per la prima volta un EV grazie a DriveNow

OTTIMI RISULTATI

- +25% di utilizzo in paragone agli altri modelli presenti in flotta



DriveNow consente un accesso facile ed ampio alla mobilità elettrica



Prezzo
accessibile



I clienti possono provare la guida elettrica a bordo della BMW i3 a 34 ct/min



Facile
utilizzo

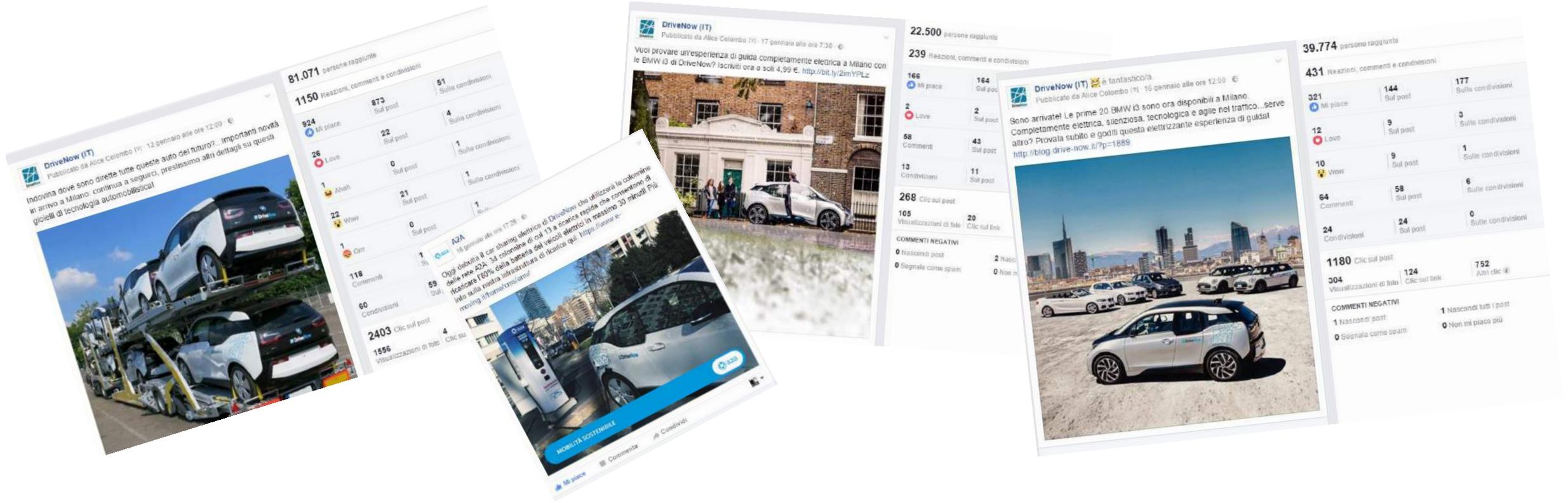


Il servizio di ricarica è gestito direttamente dallo staff DriveNow



COPERTURA SUI SOCIAL NETWORK

ELEVATA REACH



- 3 post dedicati su facebook
- 3 post dedicati su Twitter e Instagram



Visibilità sui canali di partner importanti

- Più di **140.000** utilizzatori unici raggiunti
- Più di **4000** interazioni



ONLINE MARKETING

AMPIA COPERTURA



- ✓ Online Ads
- ✓ Post sponsorizzati
- ✓ Landing page dedicate

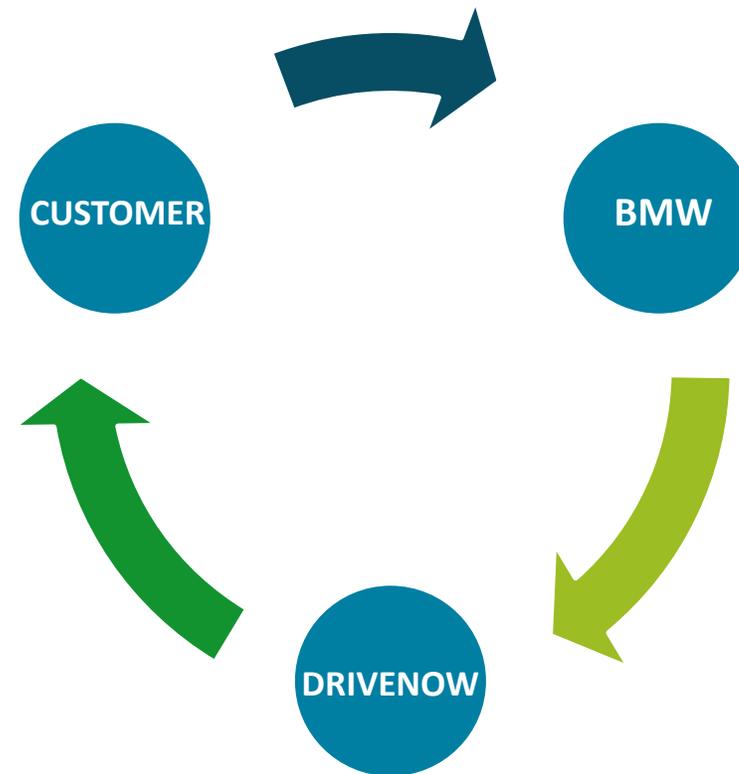
16.01.2017 – 24.01.2017

- 43.000.000 impressions
- 65.000 click
- 62% share mobile



STRATEGIA MARKETING

OTTIMA OPPORTUNITÀ DI CUSTOMER INSIGHT



I CLIENTI i3 DRIVENOW

ALTO LIVELLO DI ISTRUZIONE, ALTO REDDITO, APERTI ALL'INNOVAZIONE



Utilizzatori
business



13%

Abitano nel
centro della città*



+15%

Potenziali social
influencers*



+20%

Utilizzatori
principali:
uomini | 25-45



74%

Alto livello di
istruzione



77%

Proprietari
d'auto



46%

*paragonati alla media di tutti gli i clienti DriveNow



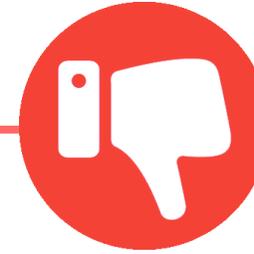
GESTIONE OPERATIVA DEL PARCO AUTO ELETTRICO

RISCHI E OPPORTUNITÀ



PROS

- ✓ Risparmio dei costi di ricarica rispetto il carburante
- ✓ Minore necessità di manutenzione ordinaria
- ✓ Opportunità di comunicazione (story telling)



CONS

- ✗ Canone elevato
- ✗ Alti costi di movimentazione per la ricarica elettrica
- ✗ Manutenzione straordinaria più costosa
- ✗ Tempistiche di riparazione più lunghe



SVILUPPO DEL CAR SHARING ELETTRICO

ECOSISTEMA COMPLESSO, QUALCHE COSTO MOLTE OPPORTUNITÀ



OPERATORI DI CAR SHARING

- aumento awareness elettrico
- customer insight
- maggiori costi



PRODUTTORI DI AUTO ELETTRICHE

- test drive
- sviluppo prodotto



UTILITIES E FORNITORI DELLA DISTRIBUZIONE

- aumento strategico delle stazioni di ricarica



AMMINISTRAZIONE E REGOLATORE

- politiche di incentivo che facilitino i processi di sviluppo locale (regole ed eventuali finanziamenti)





Grazie per l'attenzione

Andrea Leverano

Managing Director

andrea.leverano@drive-now.com

Carsharing by

